

# 新潟の 現在・未来

いま

あした

September 2020

# 11

## Monthly Report

## No.565

センター月報



新発田市 清水園

### 特集

#### ■特別企画

ウィズコロナ時代の経営戦略

#### ■定例調査

新潟県の景気の現状と先行き見通し

#### ■自主調査

県内サービス産業におけるICTの活用とポイント

#### ■寄稿

外部環境の悪化に備える中国経済

株式会社野村資本市場研究所 シニアフェロー 関志雄

### 連載

#### ■「感」頭言

東北電力株式会社 上席執行役員 新潟支店長 藤倉 勝明

## —新潟に根を張った事業展開を目指したい—

株式会社 アイセック 代表取締役CEO

きむら だいち  
**木村 大地 氏**

2019年12月に「アイセック」を創業。そのビジネスモデルに対する注目度は高く、第四銀行・北越銀行などが主催した「にいがたスタートアップコンテスト2019」で最優秀賞を受賞。2020年7月には新潟大学「大学発ベンチャー認定制度」の第1号企業に認定

**会社設立直後に発生した新型コロナウイルス**

## —新型コロナウイルスの事業への影響はいかがですか—

私は2011年に東京で「リンケージ」を設立し、オンライン診療に関する法制度の規制緩和や事業開発、企業の健康コンサルティングなどを手掛けてきました。しかし、15歳の頃から考えていた「与えられた寿命を、最期までイキイキと健康に過ごせる社会を創りたい」との想いに立ち返り、一から医学を学ぶことを決意して新潟大学医学部大学院に入学すると同時に、昨年12月に新潟大学医学部内科の曾根博仁教授らとともに「アイセック」を立ち上げました。

当社は、新潟県民の健康寿命延伸に寄与すべく、「データ分析EBMP支援」「健康教育マネジメント」「他市場データ連携支援」の3分野を柱として、今年から本格的に事業をスタートさせました。ところが、その直後から新型コロナウイルスの感染が広がった影響で、予定していた事業は見直しを余儀なくされました。

**ウィズコロナ時代のビジネスモデルに転換**

## —起業直後の事態に戸惑いはありませんでしたか—

創業間もない企業にとって、最大の懸念事項は資金調達です。当社も予定していた契約の一部が延期・見送りとなりましたが、幸いにも金融機関からの支援が事前に決まっていたことと、自治体や国の公募事業に複数採択されたことで助成金・補助金を利用できたため、苦境を無事に乗り越えることができました。

また事業に関しては、スタートが立ち遅れた期間を利用して、当初想定していたビジネスモデルをウィズコロナ時代に対応させるべく見直しを行ないました。例えば健康教育の事業では、予定していた集合形式の研修をeラーニングによるオンライン形式へと切り替えました。当社からすると、新型ウイルスの感染拡大は致命的な事態を招きかねませんでしたが、結果的には事業が遅れた3カ月程度の期間を有効活用することで、ウィズコロナ時代に対応したビジネスモデルへと転換させることができました。

**ピンチをチャンスに切り替える**

## —窮地を乗り越えることができた要因はどこにあったとお考えですか—

私にとって、当社の設立は2度目の起業です。もしも今回の起業がはじめての経験であったとしたら、新型コロナウイルスという突発的な事態にどうやって対応していくべきか、頭を抱えていたと思います。

しかし私は10年近い前職での経験から、会社経営は予期せぬ様々な事態と隣り合わせであることを学んでいたため、今回のような不測の事態に際しても、どうすればこのピンチを事業変革のチャンスに転換できるかと考える余裕がありました。

また同じ思いを持つパートナー企業、これまでの仕事を通じて築いてきた人的ネットワークがあったことも、苦境を乗り越える大きな助けとなりました。

## すべては事業計画から

— 新型コロナウイルス対策から感じたことは何ですか —

新型コロナウイルス対策の検討を通じて私が再認識したのは、事業計画の重要性です。よく「段取り八分」と言いますが、今回も徹底した市場調査に基づく事業計画が策定されていたからこそ、新型コロナウイルスの感染拡大を受けてこの先何をどのように見直せば良いかを分析できたのだと思います。

また今回のような不測の事態に際しては、あれこれと机上で頭を悩ませているよりも、考えたことを即座に実証に移す勇気と行動力が必要です。特に当社のようなベンチャー企業の場合には、組織内での複雑な決裁など不要ですから、悩むよりもスピード感を持って事態に対処することが有効なのではと思います。

## 起業には情熱と将来的な目標が必要

— 起業にあたって大事なことは何でしょうか —

私は起業を目指す若者から相談を受けると、「安易に起業などするな」と伝えています。2度も起業している私がこのように話すのは、起業すると四方八方に大きなカベが立ちほだかるため、単に「社長になりたい」「会社を作りたい」とする気持ちだけでは、そのカベが越えられないからです。「社会の課題を解決したい」という心の底から溢れ出すような情熱を持ち、謙虚に周囲と力を合わせて挑戦し続けられる方には、今すぐにでも起業に挑戦して欲しいと思います。

また「勝負は今ではない」ということも重要な視点と考えています。私の場合は「新潟県を10年後に日本一の健康長寿立県にする」ことが目標で、その理想とする社会を実現するまでの間に困難や苦労があったとしても、それは単なるプロセスの一部に過ぎないと考えています。若手起業家たちにも「10年後に世の中に貢献する」という想いをバネとして、立ちほだかる困難を乗り越えてもらいたいと思っています。

## 新潟に根を張った事業展開を目指す

— ウィズコロナ時代における今後の事業構想をお聞かせください —

当社が事業のひとつに掲げている「データ分析EBPM支援」は、企業の健康保険組合や自治体の国民健康保険組合が保有する定期健診等の健康医療データを匿名化したビッグデータとして分析し、そこから得た情報を医学的見地から解析して、その結果を基に助言等を行なうことで、効果的な保健事業を支援するものです。

今年は、新潟市と連携して国民健康保険の加入者約30万人分、計約650万件にのぼる医療・介護データの解析を通じて健康増進に関する施策提言を予定していますが、折しも新型コロナウイルスの影響で健康診断の受診控えが広がっていることから、受診者と未受診者による差異の解析等の観点からも、継続的に事業を展開できればと考えています。



▲新潟大学発ベンチャー認定制度の認定式の様子。右から川端和重新潟大学副学長、牛木辰男新潟大学学長、木村大地代表取締役CEO、曾根博仁取締役CMO（新潟大学医学部内科教授）、木村美樹取締役CFO

また「他市場データ連携支援」に関しても、健康医療データを商品開発やプロモーションに活用すべく、県内の食品産業などと連携を進めています。新型コロナウイルス禍で地方回帰や地域重視の傾向が強まっていますので、今後は県内企業との連携強化により地元・新潟に根を張った事業を展開することで地域の健康社会の構築に貢献するとともに、お世話になった方々に恩返しをしていけたらと心から思っています。

（取材日：2020年9月29日 柴山、生亀）